

تمام موفقیت‌های مالی، مخصوصاً موفقیت‌های تجاری، برپایه این ضرب‌المثل قدیمی شکل گرفته‌اند: نیازی را پیدا کن و آن را برطرف ساز. تئوری ذهنی ارزش می‌گوید که، تمام ارزش در چشم بیننده قرار دارد. چیزی ارزشمند است که افراد حاضر باشند برای داشتن آن پول پرداخت کنند. مردم بر اساس میزان نیازشان به محصول یا خدمتی، تعیین می‌کنند که چه بهایی را برای آن پرداخت کنند.

کسب و کار موفق برپایه ترکیب چند عامل مانند محل تولید، سخت کوشی، سرمایه، مواد اولیه و مدیریت استوار است و در نهایت محصول یا خدمتی تولید می‌شود که مشتری باید حاضر باشد تا بهایی بیشتر از مجموع هزینه‌ها برای آن پرداخت کند. یک کارآفرین با ترکیب این اجزا، محصول و خدمتی تازه ارائه و ارزش افزوده ایجاد می‌کند. تفاوت بین بهای تولید و حمل کالا و قیمتی که مشتری حاضر است برای آن کالا پول پرداخت کند، سود یا ارزش افزوده نامیده می‌شود.

### **فهرست مطالب**

- ۱- بیاموزید که چگونه ثروتمند شوید
- ۲- جذب‌کننده پول شوید
- ۳- برای موفقیت سرمایه‌گذاری کنید
- ۴- شروع با دست خالی
- ۵- حرفه شخصی خود را بنا کنید
- ۶- بازار فروش همه چیز
- ۷- پول لازم را بدست آورید
- ۸- فکر کنید و ثروتمند شوید
- ۹- از برترین‌ها بیاموزید
- ۱۰- ابتکار عمل را در دست بگیرید